

Rede des Vorstands der Knorr-Bremse AG

**anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung
der Knorr-Bremse AG**

München, 18. Juni 2019

Sperrfrist: 18. Juni 2019, Redebeginn

Es gilt das gesprochene Wort!

Ralph Heuwing, Mitglied des Vorstands

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Aktionärsvertreter, lieber Herr Thiele, meine sehr geehrten Damen und Herren,

am 12. Oktober 2018 haben wir ein neues Kapitel unserer erfolgreichen Unternehmensgeschichte aufgeschlagen. An diesem Tag feierten wir die Börsenpremiere der Knorr-Bremse AG. Und Grund zu feiern gab es genug.

Denn es war uns trotz eines turbulenten Marktumfelds gelungen, einen überzeugenden Börsengang aufs Parkett zu legen. Der Aktienkurs lag am Ende des ersten Handelstages mit 81 Euro 64 gut 2 Prozent über dem Ausgabepreis von 80 Euro.

Knorr-Bremse kam damit auf eine Marktkapitalisierung von gut 13 Milliarden Euro und einen Unternehmenswert von mehr als 14 Milliarden Euro. Mit einem Platzierungsvolumen von 3,9 Milliarden Euro war unser Börsengang bis heute der größte eines familiengeführten Unternehmens in Europa.

Für Deutschland war es der bisher sechstgrößte Börsengang überhaupt. Ein Großteil der Aktien wurde bei den besten Kapitalmarktadressen platziert. Mit 11.000 Depots allein in Deutschland haben wir aber auch einen ordentlichen Streubesitz.

Wir haben mit diesem besonderen Ereignis die Erfolgsgeschichte von Knorr-Bremse und die beispiellose Unternehmergeschichte von Heinz Hermann Thiele fortgeschrieben. Herr Prof. Mangold würdigte in seiner Ansprache bereits die außerordentlichen Verdienste von Herrn Thiele.

Lassen Sie mich aus Sicht des Vorstands nur eines ergänzen: Lieber Herr Thiele, der Unternehmergeist der Knorr-Bremse ist untrennbar mit Ihrer Person verbunden. Ihre stetige Suche nach Verbesserungen bei Innovation, Kundennutzen und Ertragskraft ist uns Anspruch und Ansporn zugleich. Auf diese Unternehmerleistung bauen wir auf – und sichern uns durch den Börsengang Unabhängigkeit und finanzielle Flexibilität.

Wir haben die besten Voraussetzungen, weiter profitabel zu wachsen und damit einen Mehrwert für Sie, unsere Aktionäre, zu erwirtschaften. Das sieht offenbar auch der Kapitalmarkt so: Auf Basis des gestrigen Schlusskurses ist unsere Aktie gegenüber dem Ausgabepreis um 23 Prozent gestiegen. Sie hat sich damit deutlich stärker als der DAX entwickelt, der im gleichen Zeitraum nur um 3 Prozent zugelegt hat.

Als Aktionäre profitieren Sie aber auch direkt von unserem Erfolg. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen Ihnen heute vor, eine Dividende in Höhe von 1 Euro 75 je Aktie auszuschütten. Das entspricht 45 Prozent des Jahresüberschusses.

Und damit, meine Damen und Herren, ein herzliches Willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung der Knorr-Bremse AG. Herzlich Willkommen zu unserer ersten Hauptversammlung als börsennotiertes Unternehmen.

Meine Vorstandskollegen Herr Dr. Laier und Herr Dr. Wilder und ich freuen uns sehr, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind.

Es ist vielleicht etwas ungewöhnlich, dass Sie gleich von drei Vorständen über die Geschäftsentwicklung informiert werden. Aber, wir drei führen das Unternehmen derzeit gemeinschaftlich. Deshalb haben wir auch diese Rede unter uns aufgeteilt. Doch keine Sorge: Sie wird jetzt nicht dreimal so lang.

Ich werfe zunächst einen kurzen Blick auf die wichtigsten Ergebnisse und Ereignisse des letzten Geschäftsjahres. Schwerpunkt meiner Rede wird aber die Unternehmensstrategie sein. Nach einem kurzen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr werde ich dann an meine beiden Vorstandskollegen übergeben. Herr Dr. Wilder wird Ihnen einen Einblick in die Division Schienenfahrzeuge geben. Herr Dr. Laier wird Sie anschließend in die Welt der Nutzfahrzeuge mitnehmen.

Starten wir also mit dem vergangenen Geschäftsjahr. 2018 war ein außergewöhnlich erfolgreiches Jahr für Knorr-Bremse – besonders wenn wir uns das zunehmend schwierige Marktumfeld vor Augen halten.

Unser Auftragseingang lag erstmals über der Marke von 7 Milliarden Euro. Den Umsatz steigerten wir um 7,5 Prozent auf 6,6 Milliarden Euro. Währungsbereinigt war dies sogar ein Plus von 10,5 Prozent. Damit konnten wir das starke Umsatzwachstum der letzten Jahre ungebremst fortsetzen – seit 2003 haben wir unseren Umsatz verdreifacht.

Knorr-Bremse steht auf zwei starken Standbeinen. Beide Divisionen, Schienen- und Nutzfahrzeuge, und alle Regionen haben auch im vergangenen Jahr zu diesem dynamischen Wachstum beigetragen.

Der Umsatz unserer Division Schienenfahrzeuge ist um 6,2 Prozent auf 3,5 Milliarden Euro gewachsen. Erfreulich entwickelte sich das Geschäft mit Bremsen und Türen, das jeweils um 5 Prozent zulegte. Unser Umsatz mit Klimaanlage stieg sogar um 18 Prozent.

Auch unsere Division Nutzfahrzeuge hat kräftig expandiert. Der Umsatz lag mit 3,2 Milliarden Euro um 9,3 Prozent über dem Vorjahreswert. Damit sind wir schneller als der Markt für Nutzfahrzeuge gewachsen, der im gleichen Zeitraum nur um 6 Prozent zulegte.

Entsprechend dynamisch entwickelte sich unser Konzernergebnis. Vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen nahm es um 5,6 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro zu. Damit erreichten wir eine Marge von 17,8 Prozent. Bereinigt um Sondereffekte und verkaufte Unternehmensteile betrug sie sogar 18,4 Prozent. Unser Jahresüberschuss stieg um 7,2 Prozent auf 587 Millionen Euro und legte die Basis für den heutigen Dividendenvorschlag.

Meine Damen und Herren, das sind Rekordzahlen.

Wir konnten sie nur erzielen, weil unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rund um den Globus hart gearbeitet haben. Dafür möchte ich ihnen – ganz bestimmt auch in Ihrem Namen – herzlich danken.

Unsere Finanzkennzahlen zeigen, dass wir ein sehr profitables und robustes Geschäft betreiben. Auch bilanziell sind wir in ausgezeichneter Verfassung. Beste Voraussetzungen also, um weiter zu wachsen und in unsere Zukunft zu investieren. Und genau das tun wir, indem wir kompetente Mitarbeiter einstellen, unseren Innovationskurs vorantreiben und in Sachanlagen investieren.

Unsere Belegschaft ist im vergangenen Jahr nochmals um 750 Mitarbeiter auf 28.500 Mitarbeiter gewachsen. Allein in Deutschland haben wir seit der Finanzkrise vor zehn Jahren fast 2.500 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen – das ist ein klares Bekenntnis zu unserer Heimat und zur Beschäftigung in diesem Lande.

Unsere Investitionen betragen im vergangenen Jahr über 300 Millionen Euro. Das ist fast ein Drittel mehr als im Jahr zuvor. Wir gestalten damit die Zukunft der Mobilität. Wir machen den Schienen- und Nutzfahrzeugverkehr sicherer, zuverlässiger, sauberer und effizienter. Rund eine Milliarde Menschen vertrauen tagtäglich auf unsere Produkte – das verpflichtet uns zu höchster Qualität.

Kommen wir nun zu unserer Unternehmensstrategie. Sie umfasst fünf Handlungsfelder:

Erstens: Wir bauen unsere Technologieführerschaft konsequent aus.

Knorr-Bremse ist Weltmarktführer für Bremssysteme im Schienen- und Nutzfahrzeugbereich. Und auch bei anderen sicherheits-relevanten Subsystemen sind wir Taktgeber.

Wiederholt haben wir echte Neuheiten auf den Markt gebracht und damit Standards gesetzt. Neun von zehn Innovationen, die den Schienenverkehr in den vergangenen 30 Jahren geprägt haben, stammen aus unserem Haus. Auch im Nutzfahrzeugbereich setzen wir Maßstäbe.

Unsere Innovationskraft kommt nicht von ungefähr. Wir investieren weit mehr in Forschung und Entwicklung als unsere Wettbewerber.

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir 364 Millionen Euro für die Entwicklung von Produkten und Systemen ausgegeben. Das sind 5,5 Prozent des Umsatzes.

Wir haben inzwischen mehr als 11.000 erteilte oder angemeldete Patente weltweit. Auch da kann kein Wettbewerber mithalten.

Die Digitalisierung ist für uns natürlich auch ein großes Thema. Um neue Produkte, Dienstleistungen oder gar Geschäftsmodelle zu entwickeln, arbeiten wir mit Start-ups und externen Partnern zusammen. Dazu sind wir erst kürzlich eine Kooperation mit der TU München eingegangen.

Und Ende Mai haben wir uns an dem belgischen Technologieunternehmen Railnova beteiligt. Es liefert digitale Lösungen für die Instandhaltung von Schienenfahrzeugen.

Nicht nur bei der Digitalisierung, aber auch hier kommt uns sehr zugute, dass wir zwei Geschäftsbereiche in unserem Unternehmen vereinen. Die gemeinsame Entwicklung erzeugt Größenvorteile, die eine Division allein nicht erreichen könnte. Deshalb betreiben wir in München, aber auch in Ungarn und Indien, gemeinsame Entwicklungszentren.

Die Produkte in beiden Divisionen basieren auf denselben Basistechnologien. Bestes Beispiel sind unsere Scheibenbremsen. Sie kamen zunächst nur im Schienenverkehr zum Einsatz. Bis wir die Idee hatten, sie in modifizierter Form auch für Nutzfahrzeuge anzubieten. Damit schufen wir einen neuen Standard, der die Trommelbremsen in Europa weitgehend verdrängt hat. Inzwischen hält die Scheibenbremse auch in Nordamerika und Asien verstärkt Einzug.

Die Technologien, die wir entwickeln, zielen auf die großen Herausforderungen unserer Zeit. Und damit komme ich zum zweiten Handlungsfeld unserer Strategie:

Wir nutzen gezielt die Chancen aus Megatrends.

Besonders vier gesellschaftliche Trends betrachten wir als nachhaltige, strukturelle Wachstumstreiber für unser Geschäft:

- Urbanisierung
- Eco-Effizienz
- Digitalisierung
- und Automatisiertes Fahren.

Diese Trends verändern die Art und Weise, wie wir zusammenleben, wo wir leben und wie wir arbeiten. Sie verändern die Mobilität grundlegend. Knorr-Bremse ist optimal aufgestellt, um von diesen Trends nicht nur langfristig zu profitieren, sondern sie aktiv zu gestalten.

Drittens: Wir treiben unsere Internationalisierung systematisch voran.

Knorr-Bremse ist schon seit Jahren ein durch und durch internationales Unternehmen: Rund die Hälfte unseres Umsatzes erwirtschaften wir außerhalb Europas. Wir haben Standorte in mehr als 30 Ländern. Und rund 80 Prozent unserer Mitarbeiter arbeiten außerhalb Deutschlands.

Die globale Präsenz hat zwei entscheidende Vorteile:

Zum einen ist sie ein Wachstumstreiber, denn sie gibt uns Kundennähe und unmittelbaren Zugang zu attraktiven Märkten. Nur wer vor Ort ist, qualifiziert sich zum Beispiel für das ertragsstarke Servicegeschäft.

Zum anderen dient sie dem Risikomanagement und der Diversifikation. Auf allen wichtigen Märkten haben wir eine lokale Wertschöpfung und werden als nationales Unternehmen wahrgenommen. Das macht uns weniger anfällig für Währungsschwankungen und Importzölle – ein wichtiger Vorteil in diesen Tagen.

Diesen Kurs werden wir fortsetzen, indem wir rund um den Globus aus eigener Kraft wachsen, aber auch durch grenzüberschreitende Akquisitionen, Joint Ventures und Investitionen in Start-ups.

Viertens: Wir wollen das Nachmarktgeschäft ausbauen.

Schon heute entfällt ein gutes Drittel unseres Konzernumsatzes auf den Nachmarkt. Dieses Geschäft ist robuster und weniger konjunkturabhängig als die Erstausrüstung. Es sorgt für langfristige Kundenbindung. Und es ist überdurchschnittlich ertragsreich.

In beiden Divisionen sind wir aufgrund der großen und wachsenden installierten Basis gut aufgestellt, um das Potenzial im Nachmarkt zu nutzen. Hierbei hilft vor allem die Langlebigkeit der Fahrzeuge: rund 20 Jahre bei Nutzfahrzeugen und rund 40 Jahre bei Schienenfahrzeugen. Ersatzteile, Reparatur und Wartung sowie Überholung, Modernisierung und Nachrüstung sichern unseren Kunden Verfügbarkeit und Werterhalt. Und uns die vertrauensvolle Basis für künftiges Neugeschäft.

Doch nicht nur Wachstum ist uns wichtig – sondern auch das kaufmännische und unternehmerische „Housekeeping“. Mit anderen Worten: Wir müssen unsere Kosten im Griff haben.

Und damit bin ich beim fünften und letzten Handlungsfeld unserer Strategie: Wir werden unseren starken Kostenfokus beibehalten.

Unsere Märkte sind von kontinuierlichem Kostendruck geprägt. Dazu trägt zunehmend auch die Konsolidierung unserer Kunden und Wettbewerber bei. Und all das findet in einem Umfeld wachsender konjunktureller und politischer Unsicherheit statt.

Für Knorr-Bremse sind deshalb konsequentes Kostenmanagement, kontinuierliche Produktivitätssteigerungen und effiziente Prozesse so wichtig wie nie zuvor.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir sind uns sicher: Mit dieser Strategie ist Knorr-Bremse bestens gerüstet, um weiter profitabel und nachhaltig zu wachsen. Und wenn ich nachhaltig sage, dann meine ich das im doppelten Wortsinn: also auf lange Sicht und einer nachhaltigen Unternehmensführung verpflichtet.

Als Unternehmen tragen wir nicht nur Verantwortung für unsere eigene Entwicklung. Wir sind auch unseren Mitarbeitern, der Gesellschaft und der Umwelt verpflichtet.

Unsere Mitarbeiter bieten wir ein attraktives Arbeitsumfeld – mit sicheren Arbeitsplätzen, herausfordernden Aufgaben und Chancen für die berufliche Entfaltung. Trotz demografischem Wandel und Fachkräftemangel müssen wir hochqualifizierte Mitarbeiter für uns gewinnen, um auch weiterhin mit

technologischen Spitzenleistungen zu überzeugen. Dazu trägt eine Unternehmenskultur bei, die von Vielfalt und Chancengleichheit geprägt ist, aber auch von Vertrauen, Verantwortung und Leistungsbereitschaft.

Unsere Verantwortung endet jedoch nicht an unseren Unternehmensgrenzen. Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern übernehmen wir gesellschaftliche Verantwortung. Es gehört zu unserem Selbstverständnis, das Umfeld unserer Standorte zu stärken und Perspektiven für bedürftige Menschen zu schaffen. Aus dieser Überzeugung heraus setzt sich Knorr-Bremse weltweit für soziale und gesellschaftliche Belange ein, auch durch das ehrenamtliche Engagement unserer Mitarbeiter.

Unser Beitrag zum Umweltschutz zieht sich durch das gesamte Unternehmen. Energieeffizienz, Ressourcenschonung und Recyclingfähigkeit spielen in Produktentwicklung, Fertigung und Logistik eine wichtige Rolle.

Die Nachhaltigkeit in unserem Wirtschaften wird auch außerhalb von Knorr-Bremse anerkannt: So verlieh uns die Rating-Agentur ISS-oekom 2018 den Prime-Status für unsere Nachhaltigkeitsleistung.

Damit sind wir unter den besten 20 Prozent unserer Vergleichsgruppe. Diese hervorragenden Ergebnisse spornen uns an, nachhaltiges Handeln in allen Bereichen unseres Unternehmens zu integrieren. Nehmen Sie sich gern die Zeit und lesen unseren Nachhaltigkeitsbericht, der im Eingangsbereich ausliegt.

Sehr geehrte Aktionäre,

lassen Sie mich nun wie angekündigt mit einem kurzen Ausblick auf das aktuelle Geschäftsjahr schließen.

Knorr-Bremse ist kraftvoll in das neue Jahr gestartet:

Die Zahlen des ersten Quartals versprechen eine gute Entwicklung auch für das restliche Geschäftsjahr. Besonders zuversichtlich stimmt uns die dynamische Entwicklung des Auftragseingangs. Die Aufträge der ersten drei Monate heben unseren Auftragsbestand auf das Rekordniveau von 4,7 Milliarden Euro.

Den Umsatz steigerten wir von Januar bis März um fast neun Prozent auf 1,7 Milliarden Euro. Beide Divisionen und alle wichtigen Regionen trugen wieder zum Wachstum bei. Damit setzt sich Knorr-Bremse deutlich von anderen Industriegütermärkten ab, insbesondere auch vom Automobilsektor.

Dank des starken Umsatzwachstums erzielten wir im ersten Quartal ein EBITDA von 334 Millionen Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 13 Prozent. Ohne die erstmalige Anwendung der Leasingvorschrift IFRS 16 beträgt der Anstieg 9 Prozent.

Mit einer Marge von 19 Prozent lagen wir bereits im ersten Quartal in der Mitte unserer Ganzjahresprougnose.

Diese guten Zahlen unterstreichen, dass wir trotz der schwächeren Weltkonjunktur auch in diesem Jahr sehr gut unterwegs sind. Wir blicken deshalb optimistisch in die Zukunft und haben unsere Prognose für das aktuelle Geschäftsjahr leicht angehoben.

Für das Gesamtjahr rechnen wir jetzt mit einem Umsatz zwischen 6,875 und 7,075 Milliarden Euro – also 75 Millionen Euro mehr als in unserer bisherigen Prognose. Außerdem erwarten wir eine Marge in der Bandbreite von 18,5 bis 19,5 Prozent. Vorausgesetzt natürlich, dass das konjunkturelle und politische Umfeld einigermaßen stabil bleibt.

Meine Damen und Herren,

die jüngsten Zahlen unterstreichen das herausragende Geschäftsmodell von Knorr-Bremse. Wir haben mit unserer strategischen Positionierung und finanziellen Stärke alle Chancen, weiter profitabel zu wachsen.

An welchen Themen wir konkret arbeiten und welche Wachstumsfelder wir in den Märkten für Schienen- und Nutzfahrzeuge sehen, erfahren Sie nun von meinen Vorstandskollegen.

Ich darf zunächst das Wort an Herrn Dr. Wilder übergeben für die Division Schienenfahrzeuge.

Dr. Jürgen Wilder, Mitglied des Vorstands

Vielen Dank, lieber Herr Heuwing.

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter, meine sehr geehrten Damen und Herren, auch von mir ein herzliches Willkommen.

Sie haben es gerade gehört: 2018 war für Knorr-Bremse ein sehr erfolgreiches Jahr. Unser Geschäft für Schienenfahrzeuge hat dazu wesentlich beigetragen. Es ist sehr profitabel und bietet unverändert großes Wachstumspotenzial. Im Erstausrüstermarkt genauso wie im Nachmarkt. Davon möchte ich Ihnen jetzt gerne einen Eindruck vermitteln.

Die Division, die ich verantworte, orientiert sich an unserer Konzernstrategie und damit an den vier großen Megatrends, die Herr Heuwing schon vorgestellt hat.

Ein besonders großer Wachstumstreiber für den Schienenverkehr ist die Urbanisierung.

Die Weltbevölkerung wächst unaufhaltsam. Und mit ihr wachsen die Städte. Derzeit gibt es weltweit 33 Megacitys. Das sind Städte mit mehr als zehn Millionen Einwohnern. In gut zehn Jahren werden es schon 44 sein.

Die nordindische Metropole Delhi ist eine solche Megacity. Mit über 25 Millionen Einwohnern ist sie die drittgrößte Metropolregion der Welt. Und sie wächst weiter – zurzeit um mehr als 2 Prozent pro Jahr.

Dieses Wachstum bringt die städtische Infrastruktur an ihre Grenzen. In der Folge bleiben auch Verkehr und Gesundheit der Bevölkerung auf der Strecke. Straßen und Verkehrswege sind quasi permanent verstopft. Zudem gilt Delhi als die Metropole mit der größten Luftverschmutzung weltweit. Es sind daher innovative Verkehrslösungen gefragt: schnelle, sichere, saubere und verlässliche Transportmittel für Mensch und Fracht.

Dafür ist nichts so gut geeignet wie der schienengebundene Verkehr. In puncto Effizienz, Sicherheit und Klimaschutz ist die Schiene im innerstädtischen Bereich der Straße klar überlegen. Metro, Tram oder Monorails können in kürzerer Zeit mehr Menschen transportieren. So bewahren sie Ballungsräume vor dem Verkehrsinfarkt. Das Unfallrisiko beim Bahnfahren ist deutlich geringer als im Straßenverkehr. Und Züge fahren nahezu emissionsfrei.

Delhi verfügt inzwischen über ein 373 Kilometer langes Metronetz mit acht Linien, die täglich mehr als 3 Millionen Fahrgäste befördern. Und seit Januar dieses Jahres entlastet die „Aqua Line“ den Verkehr in Noida, eine 642.000 Einwohner zählende Stadt im Speckgürtel von Delhi. Diese Metrolinie ist vollständig als Hochbahn gebaut und an das Metrosystem der Megacity angeschlossen.

Warum erzähle ich Ihnen das? – Weil Knorr-Bremse maßgeblich zur Effizienz und Sicherheit der Aqua Line beiträgt. Die Bremssysteme kommen von uns und sind besonders innovativ. Die perfekte Übertragung der Bremskraft auf die Räder des Fahrzeugs optimiert den Bremsweg. Das hat zwei Vorteile: Es erhöht die Sicherheit durch besser kontrollierte Bremswege. Und es ermöglicht eine engere Taktung der Bahnen – und dadurch eine höhere Transportkapazität. Mit anderen Worten: Die bestehende Infrastruktur kann besser genutzt werden, so dass sich der erforderliche Ausbau des Schienennetzes in Grenzen hält.

Delhi ist ein Beispiel von vielen, das deutlich macht: Der Personenverkehr in asiatischen Megacities und die Verbindungen zwischen ihnen bieten uns große Wachstumschancen.

Wachstum erwarten wir zum einen im Erstausrüstergeschäft. Denn an unserer Expertise kommt so schnell keiner vorbei: Wir sind das einzige Unternehmen, das weltweit alle lokalen Vorschriften und Normen des Schienenverkehrs erfüllt.

Unsere Kunden vertrauen uns. Mit einigen verbindet uns bereits eine jahrzehntelange Partnerschaft. Das liegt auch daran, dass wir immer in greifbarer Nähe sind: Durch unser weltweites Netzwerk von Niederlassungen sind wir deutlich präsenter als unsere Wettbewerber – besonders auch in Wachstumsmärkten.

Wir sind an wesentlichen Infrastrukturprojekten von Hauptstädten in aller Welt beteiligt. Allein in China haben wir 26 Projekte im Bereich Metro gewonnen. Zum Beispiel in Shanghai: Dort statten wir rund 700 Fahrzeuge mit Bremssystemen aus.

Wir liefern aber nicht nur Bremssysteme – auch wenn wir hier der Weltmarkt- und Technologieführer sind.

Wir haben eine Vielzahl von Technologien und Lösungen im Angebot, die drei Gemeinsamkeiten haben:

1. Sie erhöhen die Sicherheit und den Komfort der Fahrgäste von Schienenfahrzeugen,
2. Sie können nur schwer kopiert werden und stehen deshalb für ein Geschäft mit vergleichsweise hohen Markteintrittsbarrieren, und
3. sie liefern attraktive Margen.

Zu unserem Angebot zählen Türen, Klimaanlage, Lösungen für Elektromobilität und Produkte für die Vernetzung von Systemen.

Im Bereich Türen sind wir technologisch führend. Die Digitalisierung macht Türen intelligent. So werden aus simplen Türen vernetzte Einlasssysteme, die sich nicht nur öffnen und schließen lassen, sondern zum Beispiel Passagiere zählen.

Die so gewonnenen Daten lassen sich für neue Services nutzen: von der besseren Achslastverteilung über die Klimaanlagesteuerung bis hin zu Mehrwertdiensten für Fahrgäste. Denn welcher Fahrgast fände es nicht praktisch, bereits vor dem Einfahren eines Zuges in den Bahnhof zu wissen, welche Waggons noch freie Sitz- oder Stehplätze haben?

Wir engagieren uns auch verstärkt im Bereich der Elektromobilität. Viele Bahnstrecken in Deutschland sind noch nicht elektrifiziert. Dort fahren noch immer dieselgetriebene Züge, deren Akzeptanz

allerdings weiter sinkt. Eine Bahnstrecke zu elektrifizieren ist allerdings ein aufwendiges Infrastrukturprojekt, das Zeit kostet.

Eine überzeugende Alternative könnte deshalb sein, die Züge nachträglich auf Hybridantriebe umzurüsten. Unsere Konzerntochter Kiepe Electric hat die passenden Hybridsysteme im Angebot.

Meine Damen und Herren, die genannten Beispiele zeigen: Die Megatrends Urbanisierung, Digitalisierung und Eco-Effizienz sorgen für Wachstum im Geschäft mit Schienenfahrzeugen. Dabei profitieren wir mit unseren Lösungen vom Ausbau der Schieneninfrastruktur und von ihrer intensiveren Nutzung.

Kommen wir nun zum Nachmarktgeschäft – dem zweiten großen Wachstumsmarkt für Knorr-Bremse. Darunter fällt das Geschäft mit Ersatzteilen, Reparatur, Wartung und Modernisierung.

Das Nachmarktgeschäft fördert die Kundenbindung und ist zugleich überdurchschnittlich profitabel: Unserer Erfahrung nach beträgt das Nachmarkt-Potenzial von Bremssystemen für Schienenfahrzeuge, über den gesamten Lebenszyklus gerechnet, das Zwei- bis Dreifache der jeweiligen Erstausrüstung.

Aufgrund unserer großen installierten Basis von Systemen in Fahrzeugen wird das Nachmarktgeschäft zukünftig stärker wachsen als das Neugeschäft. Das wirkt sich positiv auf unseren Ertrag aus.

Starkes Wachstum im Servicegeschäft erwarten wir vor allem in Asien. Allein in China befindet sich heute schon die Hälfte der weltweit eingesetzten Hochgeschwindigkeitszüge. Wir haben von diesem starken Wachstum bereits als Erstausrüster sehr profitiert. Jetzt sind wir optimistisch, dass wir ebenso am Nachmarkt für die junge und immer noch wachsende installierte Basis partizipieren können.

Service ist ein lokales Geschäft. Mit unserer weltweiten Präsenz sind wir dafür ideal aufgestellt. Allein in China unterhalten wir 18 Service-Standorte. Acht weitere befinden sich in Planung. Unser weltweites mobiles Einsatzkommando für Service- und Instandhaltungsaufträge – der sogenannte Field Service – ist 2.000 Mitarbeiter stark. 400 von ihnen arbeiten in China. Damit sind wir mit einer deutlich größeren Service-Power am Start als unsere Wettbewerber.

Auch außerhalb von Asien verbessern unsere Technologien die Mobilität. Das ist nicht immer für alle sichtbar, aber manchmal durchaus hörbar – zum Beispiel im Rheintal. So unterstützen wir zurzeit die Deutsche Bahn bei der Umrüstung ihrer Güterzüge. Wir versorgen die Güterwaggons mit besonders leisen Bremssohlen. Das senkt die Lärmbelastigung, die vom Güterverkehr auf der Schiene ausgeht. Mit positiven Folgen für die Akzeptanz dieses Transportmittels auch in dichter besiedelten Regionen.

Das Nachmarktgeschäft ist jedoch nicht nur der Verkauf von Ersatzteilen oder die Umrüstung mit neuen Komponenten. Es umfasst zunehmend digitale Services und ganz neue Geschäftsmodelle, beispielsweise rund um das Thema vorausschauende Wartung. Damit gelingt es uns, die Lebenszykluskosten unserer Komponenten in Schienenfahrzeugen zu optimieren.

Sehr geehrte Damen und Herren, Sie sehen:

Unsere Wachstumsaussichten bei den Schienenfahrzeugen sind exzellent. Wachsen wollen wir sowohl aus eigener Kraft als auch durch gezielte Partnerschaften und Akquisitionen.

Ein aktuelles Beispiel ist Rail Vision. Knorr-Bremse hat vor drei Monaten Anteile an dem israelischen Start-up erworben. Die von Rail Vision entwickelte Technologie kann Hindernisse auf der Schiene

im Abstand von zwei Kilometern identifizieren. Damit macht sie perspektivisch autonomes Fahren möglich. Und sie lässt sich nutzen, um viel gezielter als bisher Instandhaltungsarbeiten an den Zugstrecken durchzuführen. So macht die Lösung beispielsweise Vorschläge, wo an den Gleisen ein Grünschnitt erforderlich ist, weil die Vegetation zu stark an das Schienenbett heranreicht.

Wir trennen uns auch von Unternehmensbereichen, wenn sie für uns keinen strategischen Wert mehr haben. Wir können nur profitabel wachsen, wenn wir uns nicht verzetteln und uns konsequent auf unsere Kernkompetenzen besinnen.

Deshalb überprüfen wir unser bestehendes Unternehmensportfolio kontinuierlich und geben Geschäfte ab, die sich nicht rechnen oder nicht unseren Kernkompetenzen entsprechen. So haben wir letztes Jahr unser Fahrzeugwartungsgeschäft in England und Schweden sowie unser Geschäft mit Simulatoren in Großbritannien und Australien verkauft.

Ein solches aktives Portfoliomanagement ist sehr wichtig für ein gesundes, nachhaltiges Wachstum.

Sehr geehrte Aktionäre, die Division Schienenfahrzeuge ist ein äußerst solides Standbein von Knorr-Bremse.

Mit unseren technologisch führenden Lösungen gestalten wir die Zukunft der Mobilität auf der Schiene aus der Pole Position heraus.

Durch unsere klare strategische Positionierung, unseren Fokus auf Kernkompetenzen und unsere weltweite Präsenz profitieren wir von steigender Nachfrage im Neugeschäft und Nachmarktgeschäft. So können wir weiter profitabel wachsen und Ihnen eine attraktive Verzinsung Ihres Kapitals bieten.

Dass Knorr-Bremse ein so attraktives Investment ist, liegt auch daran, dass wir Systeme für zwei Märkte anbieten: für Schienen- und für Nutzfahrzeuge. Allerhöchste Zeit also, dass Sie nun auch Einblick in unser Geschäft für Nutzfahrzeuge erhalten. Dafür übergebe ich das Wort an meinen Kollegen Herrn Dr. Laier.

Dr. Peter Laier, Mitglied des Vorstands

Herzlichen Dank, lieber Herr Dr. Wilder.

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter, meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich freue mich, heute zu Ihnen zu sprechen und Ihnen einen Einblick in das Geschäft der Division Nutzfahrzeuge geben zu dürfen.

Wie schon Herr Dr. Wilder für den Markt für Schienenfahrzeuge, so möchte auch ich mich auf die Wachstumstreiber im Nutzfahrzeuggeschäft konzentrieren. Das sind:

1. die Megatrends,
2. der Content per Vehicle, also der Anteil unserer Produkte je Nutzfahrzeug,
3. die Gewinnung weiterer Marktanteile, vor allem außerhalb von Europa,
4. und das Nachmarktgeschäft.

Die Megatrends, auf die wir unser Geschäft ausrichten, sind Ihnen inzwischen durch meine Vorredner wohlbekannt. Sie bestimmen auch wesentlich die Strategie der Division Nutzfahrzeuge.

So etwa der Megatrend Urbanisierung: Unsere Advanced Safety Systems leisten in Städten mit hoher Verkehrsdichte einen entscheidenden Beitrag zur Fahrsicherheit. Fahrerassistenzsysteme für Nutzfahrzeuge helfen, Unfälle zu vermeiden.

Ein Beispiel: Das Rechtsabbiegen von Lkws im städtischen Straßenverkehr ist für Fußgänger und Radfahrer potenziell gefährlich. Da der rechte Seitenbereich eines Lkw für den Fahrer nur schwer einsehbar ist, werden andere Verkehrsteilnehmer leicht übersehen. Das kann zu schweren – leider oftmals tödlichen – Unfällen führen.

Hier kommt der Abbiegeassistent von Knorr-Bremse zum Zuge: Indem er den Fahrzeuglenker durch optische und akustische Signale auf die potenzielle Gefahrensituation hinweist, macht er den Abbiegevorgang deutlich sicherer. Wir haben erst vor zwei Wochen unseren nachrüstbaren Abbiegeassistenten vorgestellt. Damit bieten wir schon heute eine Technologie an, die den Straßenverkehr in Städten deutlich sicherer machen wird.

Wir wachsen mit unseren Advanced Safety aber nicht nur im städtischen Umfeld, sondern überall dort, wo Nutzfahrzeuge im Einsatz sind. Nutzfahrzeuge stellen aufgrund ihrer Größe und ihres Gewichts besonders hohe Ansprüche an die Bremstechnik.

Im vergangenen Jahr haben wir zwei neue Generationen von Scheibenbremsen für Nutzfahrzeuge vorgestellt. Mit der neuen Zweistempelbremse, die wir Ende 2022 auf den Markt bringen werden, setzen wir wieder Maßstäbe bei Performance und Gewicht. Die neue Einstempelbremse wird es schon ein Jahr früher geben. Wir schreiben mit diesen beiden neuen Generationen unseres Bestsellers die Erfolgsgeschichte unserer Scheibenbremsen fort.

Bis heute haben wir schon 40 Millionen Scheibenbremsen verkauft.

Zur weiteren Erhöhung der Sicherheit im Straßenverkehr leisten Fahrerassistenzsysteme einen entscheidenden Beitrag. Wir sind weltweit führend bei der Entwicklung solcher Assistenzsysteme wie zum Beispiel dem Notbremsassistenten oder Spurverlassenswarnern.

Fahrerassistenzsysteme bereiten den Weg zum automatisierten Fahren, ein Megatrend, den wir entscheidend mitgestalten. Dafür haben wir im vergangenen Jahr mit der Continental AG eine Partnerschaft geschlossen.

Wir entwickeln gemeinsam Systeme für automatisiertes Fahren. Aufgrund unseres herausragenden Know-hows bei der nutzfahrzeugspezifischen Fahrdynamik sind wir als Knorr-Bremse der Systemintegrator und übernehmen den Vertrieb des Gesamtsystems gegenüber unseren Kunden.

Das automatisierte Fahren für Nutzfahrzeuge wird kommen, denn es rechnet sich für die Transportbranche - durch längere Einsatzzeiten, weniger Unfälle und geringere Personalkosten. Studien zufolge wird das autonome Fahren die produktive Einsatzzeit bei Lkws bis 2030 um bis zu 50 Prozent erhöhen.

Für die Entwicklung des hochautomatisierten Fahrens muss man drei Ebenen beherrschen:

die Umfeld-Erkennung, die Entscheidungsfindung und Fahrplanung sowie die Aktuierung, also die Umsetzung der vorher definierten Fahrplanung in eine automatisierte Bewegung des Fahrzeugs mittels Aktuatoren wie Lenkung und Bremse.

Wir haben jahrelange Erfahrung mit der Entwicklung von Bremssystemen und Fahrerassistenzsystemen wie ABS, ESP oder der Traktionskontrolle. Das heißt: Wir beherrschen das Zusammenspiel aus Längs- und Querdynamik von Nutzfahrzeugen wie niemand sonst.

Als Systemlieferant können wir unseren Kunden alle drei genannten Ebenen als komplettes System für das automatisierte Fahren anbieten. Mit dieser Fähigkeit setzen wir auf dem Weg zum hochautomatisierten Güterverkehr seit Jahren Meilensteine. So beispielsweise mit einem Lkw-Prototypen, der komplett autonom auf einem Speditionshof manövriert. Oder mit dem auf der letzten IAA in Hannover vorgestellten Highway Pilot. Dieser ermöglicht das vollkommen automatische Bewegen eines Lkw auf der Autobahn. Das ist Know-how, das Knorr-Bremse einen besonderen Platz auf dem Wachstumsmarkt der Zukunft sichert.

Wie gesagt, die entscheidende Grundlage für das automatisierte Fahren bei Lkws sind Bremse und Lenkung.

Bei den Bremsen war Knorr-Bremse schon immer stark. Seit 2016 sind wir auch im Lenkungsgeschäft aktiv. Wir bauen diesen Geschäftsbereich konsequent aus, zum Beispiel über den kürzlich abgeschlossenen Kauf des Geschäftsbereichs Lenksysteme für Nutzfahrzeuge von Hitachi Automotive Systems in Japan und Thailand.

Auch in der Knorr-Bremse Steering Systems in Wülfrath verfügen wir über Know-how in der Nutzfahrzeug-Lenkung, besonders in der Entwicklung und im Projektmanagement. Dieses Know-how wollen wir langfristig sichern. Deshalb werden wir trotz der leider erforderlichen Schließung der Produktion ein Kompetenzzentrum für Nutzfahrzeug-Lenkungen erhalten.

Mit unserer weltweit führenden Expertise in Brems- und Lenksystemen können wir auch die vom Gesetzgeber geforderten Rückfallebenen, die sogenannten Redundanzsysteme beim automatisierten Fahren, möglich machen.

Ein Beispiel: Wenn bei einem automatisiert fahrenden Lkw die Lenkung ausfällt, muss sichergestellt werden, dass das Fahrzeug trotzdem weiter manövrierfähig bleibt. Dies kann natürlich mithilfe eines zweiten Lenksystems erreicht werden. Eine solche einfache Doppelung der sicherheitsrelevanten Systeme macht aber automatisiert fahrende Nutzfahrzeuge verhältnismäßig teuer und stellen deren Wirtschaftlichkeit in Frage. Daher haben wir Konzepte entwickelt, die den Einbau doppelter Bauteile weitgehend überflüssig machen. In unserem Beispiel ersetzen intelligente Bremsen durch radindividuellen Druckaufbau die defekte Lenkung und sorgen dafür, dass das Fahrzeug sicher manövrierfähig bleibt.

Sie sehen: Knorr-Bremse treibt die Weiterentwicklung des automatisierten Nutzfahrzeugs konsequent voran – und das nicht nur durch eigene Produkte, sondern auch durch strategische Zukäufe und Kooperationen.

Meine Damen und Herren, auch die beiden Megatrends Digitalisierung und Elektromobilität sind Wachstumstreiber für unser Geschäft mit Nutzfahrzeugen. Durch die Verbindung des Nutzfahrzeugs mit der Außenwelt über die Telematik wird der einzelne Lkw Teil eines digital vernetzten Logistiksystems. Unsere Telematik-Lösung ProFleetConnect ermöglicht Flottenbetreibern die optimale Koordination und Auslastung ihrer Fahrzeuge.

Die von Politik und Gesellschaft immer stärker eingeforderte Eco-Effizienz wird auch im Nutzfahrzeugsegment den Trend zur Elektromobilität einläuten. Knorr-Bremse ist dafür in einer vielversprechenden Ausgangsposition: Für die steigende Nachfrage nach elektrischen Antrieben für Nutzfahrzeuge haben wir schon heute passende Lösungen für Brems-, Lenkungs- und Fahrassistenzsysteme. Schließlich können wir auf die jahrelange Erfahrung mit Elektroantrieben der Schienenfahrzeug-Division und auch das Know-how bei der Elektrifizierung von Bussen bei unserer Konzerntochter Kiepe Electric zurückgreifen. Als praktisches Beispiel haben wir heute im Eingangsbereich einen Elektrobus ausgestellt.

Sehr geehrte Aktionäre, lassen wir nun die Megatrends hinter uns und widmen uns dem zweiten Wachstumstreiber im Nutzfahrzeuggeschäft: dem Content per Vehicle.

Um zukünftig weiter zu wachsen, können wir nicht allein auf eine weiter steigende Zahl von Nutzfahrzeugen setzen. Deren Produktionsrate ist weitgehend konstant. In China ist sie seit dem letzten Jahr sogar leicht rückläufig.

Wollen wir unser Geschäft dennoch ausbauen, müssen wir den Anteil unserer Produkte am Nutzfahrzeug erhöhen, also den Content per Vehicle.

Dabei hilft uns die Gesetzgebung, die richtigerweise immer mehr Sicherheits- und Umweltauflagen für Nutzfahrzeuge erlässt: So müssen beispielsweise in China viele Nutzfahrzeuge künftig mit einem ESP und Notbrems-Assistenten ausgestattet sein. Anfang der zwanziger Jahre wird zudem in Indien eine verschärfte Emissionsregelung in Kraft treten, die mit unserer Euro-6-Norm vergleichbar ist. Das wird uns zugutekommen. Aufgrund unserer Erfahrungen in Europa haben wir die passenden Technologien im Angebot, um unseren Kunden weltweit die benötigten Systemlösungen zu bieten.

Derzeit liegt unser Content per Truck in Europa und Nordamerika noch deutlich über dem in Asien. Durch die Angleichung der gesetzlichen Anforderungen werden wir aber in Zukunft vor allem außerhalb Europas wachsen – durch die Ausweitung unserer Produkte, die im Nutzfahrzeug verbaut werden, und durch das Gewinnen weiterer Marktanteile.

Und damit wäre ich bei unserem drittem Wachstumstreiber angelangt.

In den vergangenen Jahren ist es uns schon recht gut gelungen, unsere Marktanteile auszubauen. In China sind wir beispielsweise im letzten Jahr trotz einer rückläufigen Truckproduktion gewachsen.

Diese Entwicklung wollen wir natürlich fortsetzen. Dazu sind wir in China mit strategischen Partnern unterwegs. Unser Joint Venture mit Dongfeng Auto Parts zum Beispiel haben wir weiter gestärkt, indem wir unser Produktportfolio um Kompressoren erweitert haben.

Der chinesische Logistik- und Transportsektor hat in den letzten Jahren eine rasante Entwicklung genommen. Das belebt unser Neugeschäft genauso wie das Nachmarktgeschäft – dem vierten Wachstumstreiber der Nutzfahrzeug-Division.

Ähnlich wie das Herr Dr. Wilder schon für die Division für Schienenfahrzeuge beschrieben hat, kommt uns im Nachmarkt unsere große installierte Basis zugute: bei Scheibenbremsen genauso wie bei Bremsregel- und Luftdrucksystemen.

Das Geschäft im Nachmarkt erfreut sich einer guten Profitabilität und ist chancenreich. Für weiteres Wachstum sind wir hier gut positioniert. Wir haben eine starke lokale Präsenz, unsere Ersatzteile sind schnell verfügbar und wir arbeiten weltweit mit führenden Distributoren zusammen.

Sie sehen: Auch in der Division Nutzfahrzeuge setzen wir auf profitables und nachhaltiges Wachstum. Dafür machen wir uns die zuvor beschriebenen Wachstumstreiber konsequent zunutze. Und wir steigern kontinuierlich unsere Effizienz.

Dazu haben wir unlängst ein neues umfangreiches Programm aufgelegt. So wollen wir sicherstellen, dass wir unsere Gewinnmargen dauerhaft halten können.

Sehr geehrte Damen und Herren, ob nun für die Straße oder für die Schiene – bei der Entwicklung innovativer Mobilitäts- und Transporttechnologien ist Knorr-Bremse weltweit führend. Wir sind in den von uns besetzten Marktsegmenten die unangefochtene Nummer 1 bei vernetzten Systemlösungen. Damit haben wir alle Voraussetzungen, um die globalen Megatrends Urbanisierung, Elektromobilität,

Digitalisierung und automatisiertes Fahren aus der Pole Position heraus mitzugestalten und weiter profitabel zu wachsen.

Liebe Aktionäre,

Sie haben also gute Gründe, uns gewogen zu bleiben.

Wir alle, rund 28.500 Mitarbeiter weltweit, werden dafür sorgen, dass die Erfolgsgeschichte der Knorr-Bremse weitergeht. Und das jeden Tag aufs Neue mit hohem Qualitätsanspruch, unternehmerischem Denken und großer Leidenschaft.

Herzlichen Dank!